2026年３月期
第２四半期
決算補足説明資料

2025年11月14日

株式会社エムアップホールディングス

目次

- 2026年３月期 第2四半期
- 決算概要 ・・・・・・・・ 2
- コンテンツ事業 ・・・・・・・・ 11
- 電子チケット事業 ・・・・・・・・ 16
- コンテンツ事業（その他） ・・・・・・・・ 26
- ご参考 ・・・・・・・・ 40

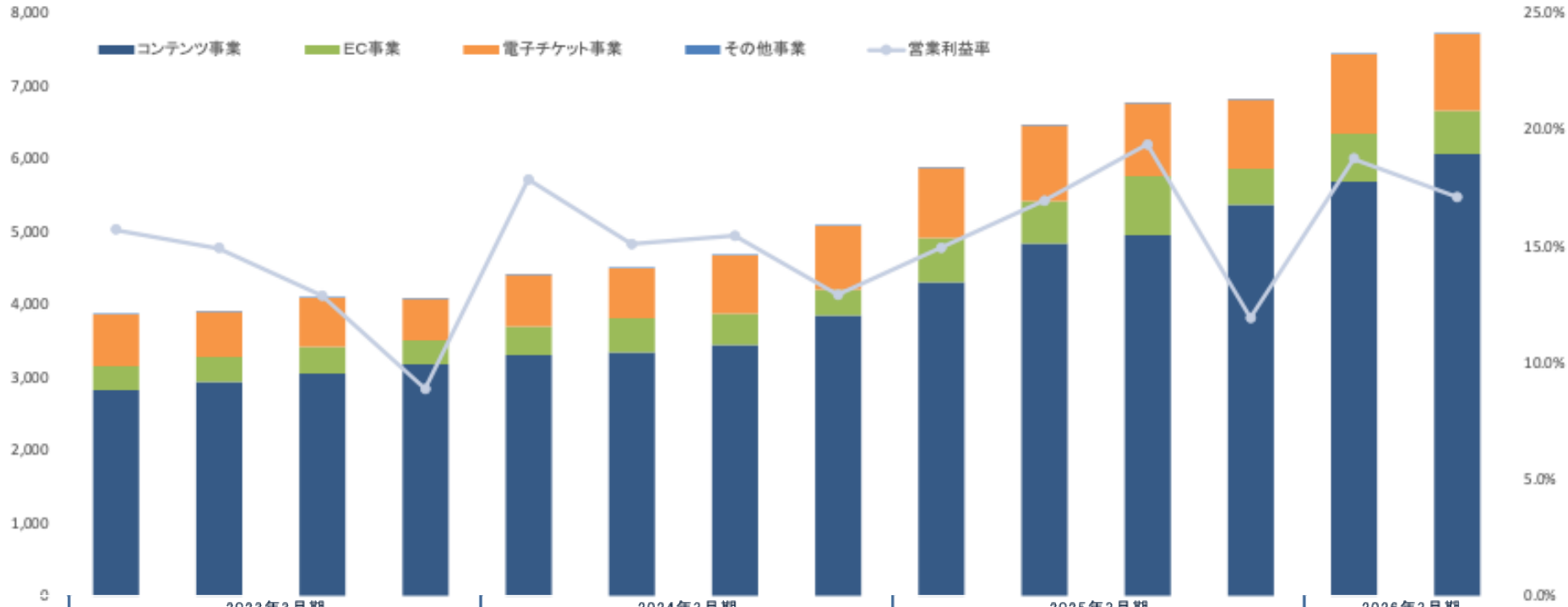
2026年３月期 第２四半期 決算概要

26年３月期 第２四半期　連結業績ハイライト

（百万円）	2025年3月期 2Q（実績）	2026年3月期 2Q（実績）	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
売上高	12,266	15,107	2,841	＋23.2%
コンテンツ事業	9,084	11,704	2,638	＋29.0%
ＥＣ事業	1,184	1,257	73	＋6.2%
電子チケット事業	1,983	2,125	142	＋7.2%
その他	13	19	5	＋43.7%
売上総利益	3,823	4,566	743	＋19.4%
販売費及び一般管理費	1,866	1,866	0	＋0.0%
営業利益	1,956	2,701	743	＋38.0%
経常利益	1,980	2,793	813	＋41.1%
税引前当期純利益	1,745	2,804	1,054	＋60.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	834	1,699	865	＋110.8%

- 事業の基盤となる有料会員数が着実に増加したことで、売上高は前年比**23.2%**増と、高成長が継続
- サーバー代の上昇、新規事業へ向けた投資などの費用増加をこなし、営業利益も**38.0%**の大幅な増益

事業別推移（四半期推移）



	2023年3月期				2024年3月期				2025年3月期				2026年3月期	
（百万円）	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
コンテンツ事業	2,821	2,935	3,048	3,169	3,295	3,339	3,437	3,841	4,295	4,830	4,937	5,358	5,665	6,039
EC事業	331	343	367	328	395	471	426	357	608	576	810	494	651	606
電子チケット事業	706	618	673	568	712	673	805	868	959	1,040	998	953	1,085	1,040
その他事業	2	5	8	10	11	9	7	9	4	10	2	8	11	8
営業利益	605	581	526	361	783	674	718	650	870	1,087	1,300	809	1,387	1,314

- コンテンツ事業は、引き続き有料会員数が大きく増加したことで前年同期比で大幅な増収増益を達成
- EC事業についても商品取り扱いが順調に拡大し増収を達成
- 電子チケット事業は、チケット取り扱い枚数、トレード数が増加したことで利益率が向上、大幅増益に

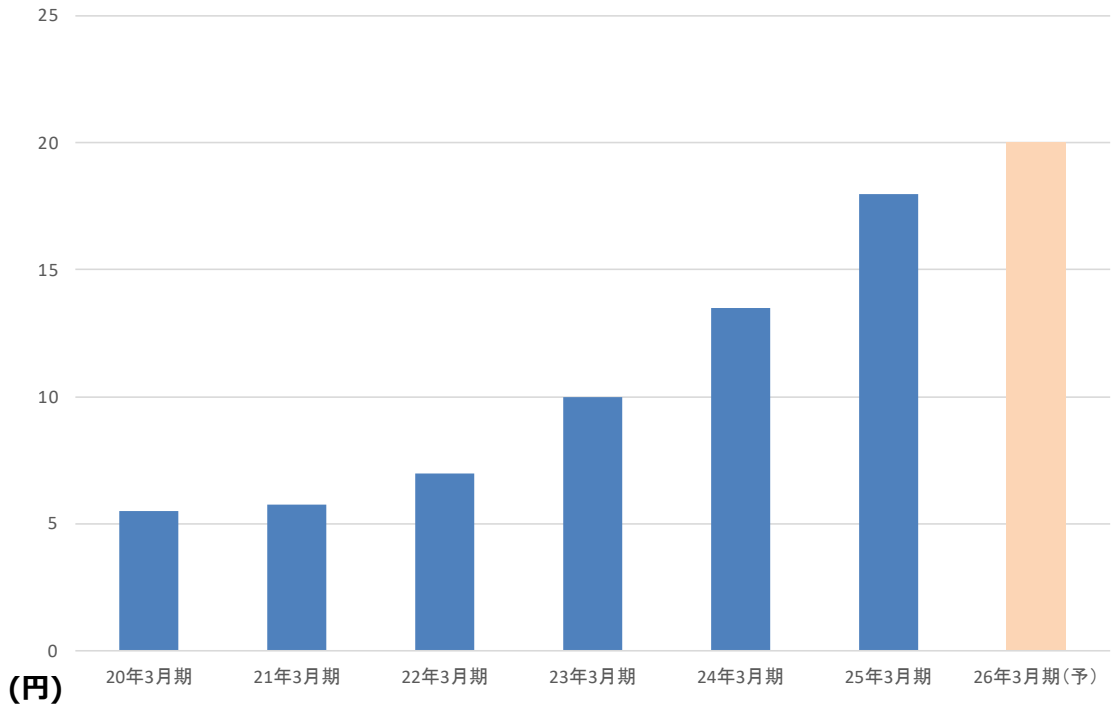
26年３月期業績見通しの上方修正について

（百万円）	2025年3月期（通期）（実績）	構成比	2026年3月期（通期）（当初予想）		構成比	増減額	前期比
売上高	25,782	100%	28,000	30,000	100%	4,218	116.4%
売上総利益	7,819	30.3%	8,700	9,200	30.7%	1,381	117.7%
販売費及び一般管理費	3,753	14.6%	4,000	4,000	13.3%	247	106.6%
営業利益	4,065	15.8%	4,700	5,200	17.3%	1,135	127.9%
経常利益	4,113	16.0%	4,700	5,200	17.3%	1,087	126.4%
税引前当期純利益	3,238	12.6%	4,600	5,000	16.7%	1,762	154.4%
親会社に帰属する当期純利益	1,664	6.5%	2,500	3,000	10.0%	1,336	180.3%

- ファンクラブ/ファンサイトの会員数が当初の想定を超え増加しており、今後も増加が見込まれることから、売上高は当初計画を20億円上回る300億円（前年同期比16.4%増）に修正
- 売上高の増加に伴い、営業利益も当初計画より５億円の増加となる52億円（前年同期比27.9%増）へ
- 営業利益は初めて50億円超を見込む

株主還元

積極的な事業投資を行いつつ継続的な増配へ



ファンダムビジネスや海外展開など新規事業への投資は継続するも、
26年３月期は1株あたり当初の20円から、業績予想の上方修正とあわせ25円（分割考慮後12.5円）へと
前期比７円、当初計画比５円の大幅な増配の予定

引き続き、配当性向は30%を目安とし、業績の進捗にあわせて見直しを行う予定

海外展開等の新規事業への投資やM&Aの状況も考慮しながら、引き続き自社株買いによる株主還元も実施予定

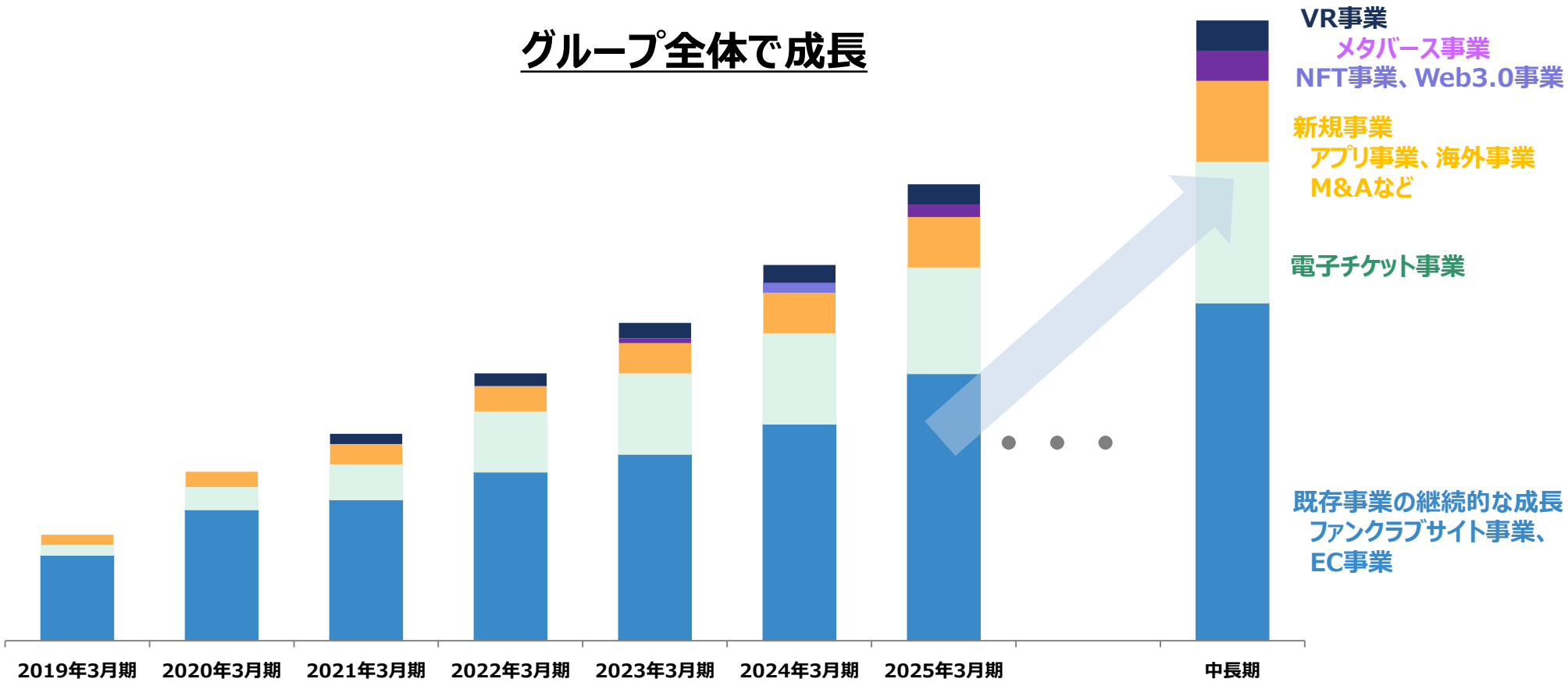
要約貸借対照表

	25年3月期（実績）	26年3月期Q2（実績）	前期末比増減額
流動資産	19,743	**20,150**	407
預金	12,327	**10,922**	△1405
売上債権	2,262	**3,307**	1,044
棚卸資産	67	**66**	△1
その他	5,087	**5,855**	768
固定資産	4,923	**6,374**	1,450
有形固定資産	1,318	**1,260**	△57
無形固定資産	276	**254**	△22
のれん	-	**-**	-
投資その他の資産	3,329	**4,858**	1,529
資産合計	24,667	**26,525**	1,858

	25年3月期（実績）	26年3月期Q2（実績）	前期末比増減額
流動負債	15,707	**16,613**	906
買掛債務	6,957	**7,145**	187
有利子負債	0	**0**	0
未払金・前受金	7,434	**7,865**	431
その他	1,316	**1,603**	287
固定負債	174	**181**	6
負債合計	15,881	**16,794**	913
純資産	8,785	**9,730**	945
株主資本	8,343	**8,895**	552
その他	441	**835**	394
負債・純資産合計	24,667	**26,525**	1,858

- **有利子負債は、創業以来ゼロを継続**

今後のグループ成長イメージ



- 会員基盤を拡大させることで、既存事業は安定的かつ継続的な成長を見込む
- 電子チケットの成長と収益力の向上、海外展開やM&A等の投資による新規事業の育成によって営業利益ベースでは、年間25%の成長を維持することを目指す

組織体制

グループ会社一覧

m-up group formation

株式会社 Fanplus
ファンサイト事業
MD&EC 事業
Live ストリーミング配信事業
Fanpla 事業

株式会社 Tixplus
電子チケット事業
オンラインくじ事業
カードコレクション事業

株式会社 Creative Plus
コンテンツ事業

株式会社 VR MODE
VR 事業

株式会社 THE STAR JAPAN
韓流ファンサイト事業
韓流 EC 事業

株式会社エムアップホールディングス

株式会社 Dear U plus
メッセージプラットフォーム
運営事業

株式会社 Roen Japan
アパレル事業

組織体制-2

株式会社Fanplus（セグメント：コンテンツ、EC）

事業内容：ファンクラブ/ファンサイトの企画、開発、運営
アーティストグッズオンライン販売システムの開発・運営

役員構成：代表取締役 佐藤元
取締役 斎藤磨悟、的場真吾、山内良、美藤宏一郎

出資割合：当社100%

株式会社Tixplus （セグメント：電子チケット）

事業内容：電子チケット及びトレードサービスの企画、開発、運営
アプリの開発・運営

役員構成：代表取締役 池田宗多朗
取締役 飯沼裕樹、安井透（株式会社イープラス）、他

出資割合：当社54.6%、株式会社イープラス34.0%、その他

株式会社Dear U plus（セグメント：コンテンツ）

事業内容：「DearU bubbleプラットフォームサービス」の
日本事業の運営及び管理

役員構成：代表取締役 山内 良

出資割合：当社51%、Dear U Co., Ltd44%、その他5%

株式会社Creative Plus（セグメント：コンテンツ）

事業内容：コンテンツ制作および配信事業、アニメーション制作、
ゲーム系グラフィック制作、IP海外展開事業

役員構成：代表取締役 加藤周太郎
取締役 坂野和之、安田茂雄

出資割合：当社100%

株式会社VR MODE（セグメント：コンテンツ）

事業内容：ＶＲコンテンツ制作、360 度動画の撮影/配信、
ＶＲプラッ トフォームの運営

役員構成：代表取締役 樋口愛史
取締役 立花伸吾、的場真吾

出資割合：当社63.5%、株式会社Jストリーム8.5% 、その他

株式会社THE STAR JAPAN（セグメント：コンテンツ）

事業内容：韓流アーティストのファンクラブ事業、Eコマース事業等

役員構成：代表取締役 樋口愛史、他

出資割合：当社50%、THE STAR PARTNER25%、STARNEWS25%

株式会社Roen Japan（セグメント：その他）

事業内容：Roenブランドの企画・製作・運営業務

役員構成：代表取締役 美藤宏一郎
取締役タウンセン タイローン 竜也

出資割合：当社100%

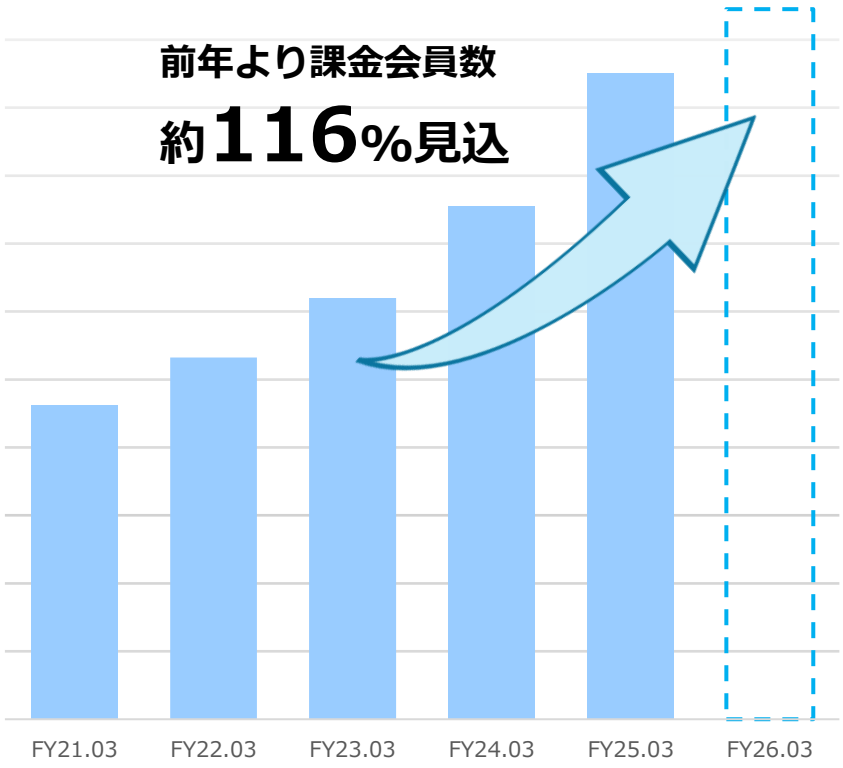
コンテンツ事業（Fanplus）

◇ファンサイト事業実績（Fanplus）

◎新規案件の獲得と既存案件の成長により課金会員数が400万を突破！

外部ID連携と「Fan+Kit」でのスピーディーな立ち上げを実現したことで新規獲得件数が大幅増。
既存案件の成長を独自運用システムとノウハウ豊富なスタッフのサポートにより、課金会員数が前年比を大幅に越えて着地見込。

■累計課金会員数



会員数増加要因のハイライト

◎新規FC開設数：前年同期比 約124%

<新規アーティスト例>
CNBLUE、FTISLAND、fromis_9、生田斗真、粗品、ゆりやんレトリィバァ、WENDY 、シャイトープ、BNSI、めておら - Meteorites -、ズーカラデル、ロクデナシ など

◎既存サイトの課金会員数：前年同期比 約128%

<既存アーティスト例>
＝LOVE、CUTIE STREET、サカナクション、ちゃんみな、SUPER BEAVER、超特急、TWICE、FRUITS ZIPPER、Mrs. GREEN APPLE、ヨルシカ、ONE OK ROCK　など

ファンクラブプラットフォーム
◎ Fan+Kit 利用アーティスト：前年比 約131%

◇FY26 新規導入アーティスト例（Fanplus）

各世代から人気の様々なジャンルのアーティストを獲得。アーティストの活動にマッチした最適なサービスや機能を実装。

生田斗真

fromis_9

WENDY（Red Velvet）

◎STPR社が活動をサポートするクリエイターのファンクラブを順次オープン

すとぷり
（下期予定）

騎士X - Knight X
（下期予定）

AMPTAKxCOLORS

めておら - Meteorites -

すにすて – SneakerStep
Prod.STPR MUSIC

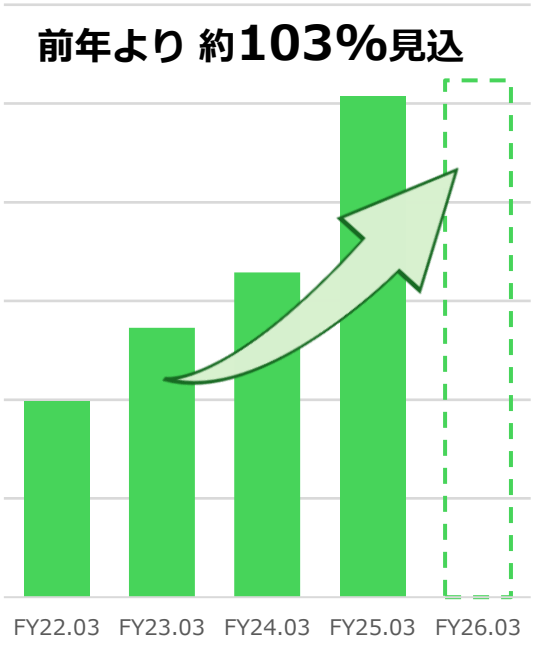
他多数

◇EC事業実績（Fanplus）

◎グッズ販売・オンラインくじの拡大とともに、新たな成長領域へ挑戦。

グッズ販売では大型販売の安定運用を継続し、オンラインくじでは新たなアーティストとの展開を拡大。
さらに、商品販売手法の進化やMD事業など、新たな領域にも積極的に挑み、持続的な事業成長を推進！

■EC売上推移



上期EC事業実績のハイライト

◎販路およびグッズ展開手法の拡大

・ライブコマースの配信展開
YouTube連携ストアの拡大：15アーティスト
・アーティストアプリを活用した
販売チャネルの拡大

▼サカナクション 山口一郎 YouTube

◎MD事業拡大に向けた取り組み

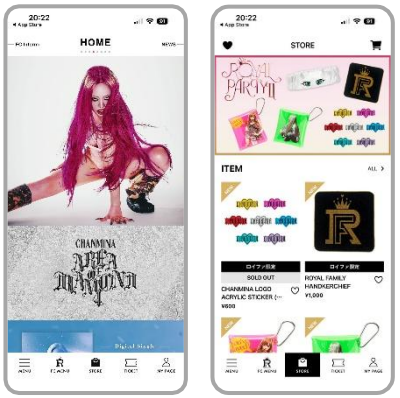
・韓国アーティストとの新規展開
- 韓国グッズの仕入れ販売
- 日本限定グッズ製造・公演会場での販売

WENDY

fromis_9

※ファンクラブ事業と連携した同時開設

▼ちゃんみなアプリ



◇Fanplus中長期戦略

現状を改善するアップデートと、次の時代を見据えた進化を両輪に、“アーティストが活動を継続できる未来”に貢献していきます。

現状のアップデート

- プラットフォーム性能改善
- ファンクラブ機能拡充
- 決済の利便性向上
- AI活用による業務効率化

＋

クリプトを用いたエコシステムへの進化

ファンクラブを次のフェーズへ。決済でのクリプト活用を実現

日本を代表するアーティストを抱える複数の音楽事務所が賛同を表明。

主なアーティスト：UVERworld、THE YELLOW MONKEY、GLAY、マカロニえんぴつ、すとぷり等、

FPL

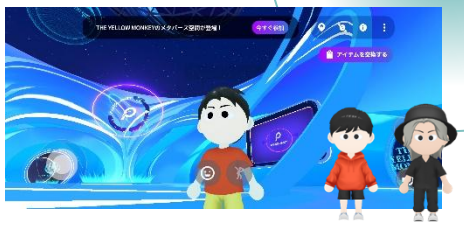
暗号資産 「Fanpla（FPL）」

10/21 Web3.0事業の協働パートナー
Fanpla社によるIEOの実施。

Fanpla Market

Web3.0 Entertainment Marketplace.

11/11 クリプト決済に対応する
マーケットプレイスがオープン



FANPLANET

ファンクラブと接続するメタバース
サービス。順次アーティストを追加。

Fanplaプロジェクトは、Fanpla社との戦略的提携により進行しています。

電子チケット事業（Tixplus）

◇電子チケット事業（Tixplus）

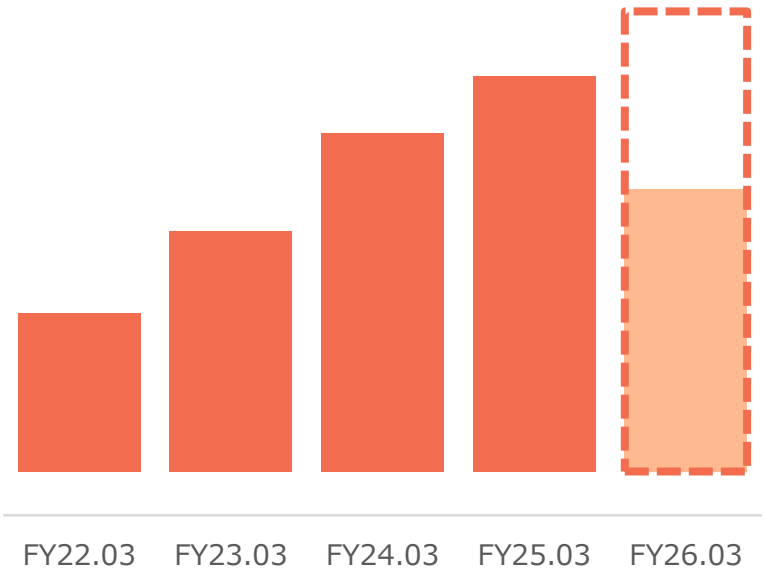
発券

◎取り扱いアーティストも着実に増加し、順調に推移

⇒ 既存案件の安定的な獲得と新規案件により継続的に成長

チケプラ

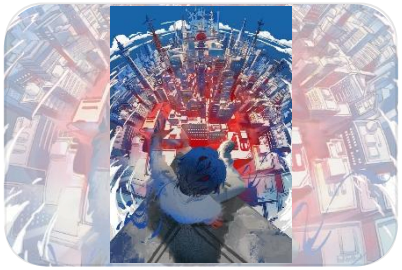
【電子チケット事業売上高推移】



売上高は順調に推移

FY26 実績

Mrs. GREEN APPLE



Eve

ヨルシカ

びわ湖大花火大会

他多数取り扱い中

◇電子チケット事業（Tixplus）

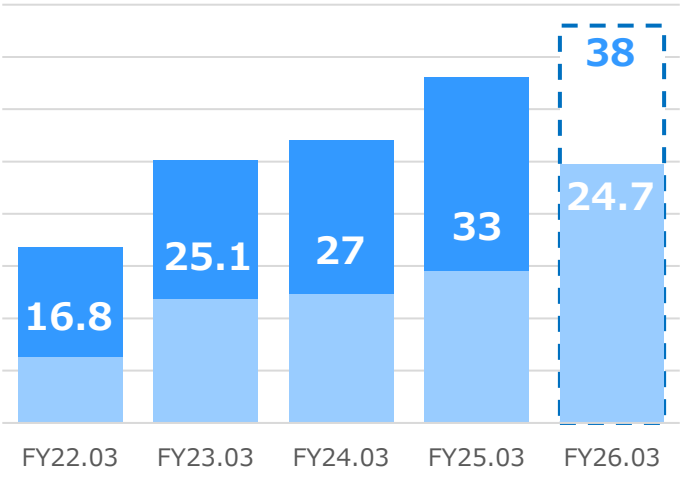
トレード

◎成立数・案件数ともに堅調に推移、右肩上がりの成長トレンド

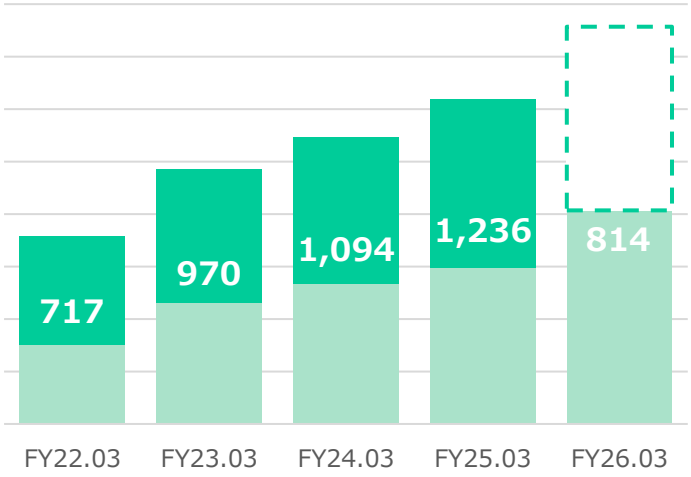
⇒幅広いニーズに対応。公式二次流通サービスとして市場から高い評価を獲得

チケプラTrade

【チケットトレード成立枚数】（単位：万枚）



【チケットトレード実施案件数】（単位：件）



多様なニーズに応える公式リセールサービスとして評価を高め、継続的な取引と新規案件が増加し、成立枚数は昨対比137%の成長。取扱実績は過去最高に達する

◇電子チケット事業（Tixplus）

トレード

◎音楽領域に加え、スポーツ・演劇・イベント領域も導入拡大

⇒安全性・公平性・利便性の高い公式リセールを実現し、健全なチケット二次流通に寄与

チケプラTrade

FY26 実績

Official髭男dism

＝LOVE

スタジオジブリ

櫻坂46

ミュージカル 刀剣乱舞

長岡まつり大花火大会

読売ジャイアンツ

WILD BUNCH FEST. 2025

サカナクション ／ SUPER BEAVER ／ 超特急 ／ 舞台 呪術廻戦　他多数取り扱い中

◇電子チケット事業（Tixplus）

◎ニーズに応える機能進化により、公式リセール市場での優位性を加速

チケプラ

市場ニーズに対応した既存機能が大きく評価をうけて拡大

顔認証による強固な本人確認

チケット不正転売が改めて深刻になっており、導入増

公的個人認証の大臣認可を取得

電子チケット＆顔認証にマイナンバーを組み合わせた、より強固な本人確認を提供可能に。不正な買い占めや不当な高額転売の抑止を一層強化

チケプラTrade

スポーツ・イベント分野などに最適なニーズに応える拡張版のリセールサービス、導入増

読売ジャイアンツ

ヤクルトスワローズ

中日ドラゴンズ

上期導入

- プロ野球（オールスター、日本シリーズ、横浜DeNAベイスターズ）
- ラグビー（日本代表、関東大学対抗戦、リーグ戦）
- 松竹芸能

外部サービスアカウント連携

他社のIDでリセールが利用できる

先着販売形式

スポーツ観戦の即時性に対応

席番を確認して購入できる

好きな座席位置をみて応援

価格変動

主催の指定範囲内で価格変動

チケットの適正な流通と活性化を実現し、公式リセールの利用率向上と市場シェアを拡大

◇電子チケット事業（Tixplus）

スポーツ

◎プロスポーツにおける興行外収益の定番サービスに成長

⇒従来チームスポーツ中心に拡大してきた中で個人競技（格闘技）を新たにサービス開始、提供する競技を拡大していきます

格闘技新規サービス

RIZIN
カードコレクション

実際の大会前に開催される対戦予想や、RIZINの知識が問われる対戦ゲーム「COMBAT-対抗戦-」、過去のレジェンド選手のカード獲得や、オンラインくじ連動など新たな収益機会を提供

サッカー新規サービス

川崎フロンターレ

清水エスパルス

Coming Soon…

And More..

川崎フロンターレ、清水エスパルスを加えてJリーグのサービスは10クラブから12クラブに。今後更に拡大を継続

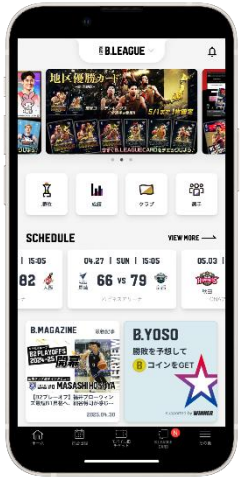
◇電子チケット事業（Tixplus）

スポーツ

◎スポーツ領域のDX支援を通じて課題を解決

⇒電子チケットの発券から入場、来場促進、収益拡大までトータルサポート

オフィシャルアプリ



B.スマチケ

スマートV

B.LEAGUE SUPPORTING COMPANIES

B.LEAGUE × Tixplus

LEAGUE | Tixplus GOLD PARTNER

B.LEAGUE(男子プロバスケ)ではB.LEAGUE CARD内にて10周年記念施策を実施。SVリーグ(バレーボール)は25-26新シー ズンに向けてUI/UX改善を計画、準備中。ともに公式スポンサーとして連携を強化。

来場施策・PR

セレッソ大阪ファン感謝デーにて会場内9箇所に点在するポスターのシリアルコードを探すラリーを開催。
現地会場での集客コンテンツにデジタルカードを活用

カードデリバリー / コンビニプリント

デジタルカードをリアルカード化して配送するカードデリバリーや、コンビニのマルチコピー機でプリントする等、リアル化サービス進行中

◇電子チケット事業（Tixplus）

くじ

◎スポーツIP事業と連携し新たな収益モデルを創出

⇒スポーツ領域でのオンラインくじの採用が拡大し、顧客単価も向上

くじプラ（オンラインガチャ）

B.LEAGUE AWARD SHOW 2024-25

福岡ソフトバンクホークス

RIZIN

SVリーグ

Wリーグ

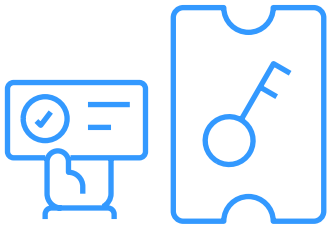
T.LEAGUE

他多数取り扱い中

◇電子チケット事業（Tixplus）今後の事業戦略

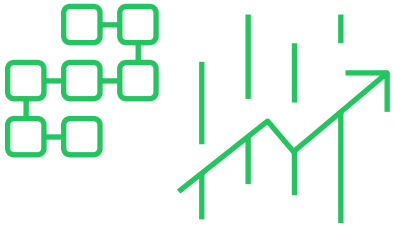
◎多様な領域への展開を見据えた柔軟なサービス基盤の強化

チケプラ　チケプラTrade



高精度な本人確認チケット

マイナンバーを活用した公的個人認証により、本人確認精度と転売対策を大きく強化した電子チケットの提供



価格変動型サービス

需要と供給に応じた価格変動設計と主催者への還元を可能にする、ブロックチェーン活用型チケットサービス

多機能販売基盤の構築

主催者・ユーザー双方の利便性を高めながら、収益最大化を実現する次世代型の電子チケットプラットフォームの開発

◇電子チケット事業（Tixplus）今後の事業戦略

◎デジタル領域を活用した顧客接点や事業収益モデルの拡大

スポーツ領域

デジタルトレーディングカード

デジタル
トレカ

スタッツ連動
Fs/ゲーム

デジタル
インセンティブ

新しいスポーツへの拡大

サッカークラブは引き続き拡大、他スポーツへの展開を積極的に推進

スタジアムアプリ
チケットソリューション

スタジアム
アリーナアプリ

電子チケット
リセール

VIPシート
(関係者・招待)

デジタルで顧客接点を創出

デジタルの強みを活かした顧客接点を構築。リーグ・クラブ・球団、各スポーツの構想・戦略に沿ったオフィシャルアプリを提案

マーチャンダイジング
ファンベースマーケティング

リアルトレカ

オンラインくじ

試合会場
集客イベント

オンライン→オフラインへ

試合会場等でのオフラインコミュニケーション施策など、デジタルだけではないファンマーケティングも継続的に実施

コンテンツ事業（Dear U plus）

◇コンテンツ事業（Dear U plus）

ファンエンゲージメントアプリ「bubble for JAPAN」を展開

韓国を代表するファンエンゲージメントアプリ「bubble」。韓国Dear U社との協業およびFanplusとの共同開発で、ファンクラブとの連携を実現。強固なファンダム基盤の構築に最適なアプリとして導入が進んでいます。

アーティスト

ファン（購読者）

アプリで簡単に、特別感のあるリアルタイムコミュニケーション

bubble JAPAN

Download on the App Store　GET IT ON Google Play

アーティストと自分だけのトークルーム

誕生日には特別なメッセージ

アーティストとファンが集える生配信「bubble LIVE」

※画面はイメージです

◇「bubble」導入事例（Dear U plus）

◎アーティスト、タレント、モデル、俳優、YouTuberと多ジャンルで導入！

Fanplus運営のファンクラブと連携したファンクラブ会員割引、チケットプラスの「チケプラ」と連携したbubble購読者限定チケット先行やチケットトレードを実施。エムアップグループのシナジーを活かして、新しいファンエンゲージメントの構築を提案。

あの

Mrs. GREEN APPLE

MIYAVI

渋谷すばる

Novelbright
（11月より販売開始）

SKE48

藤田ニコル

かす

コンテンツ事業（VR MODE）

◇コンテンツ事業（VR MODE）

◎『VR一斉配信システム』を活用したVR体験型イベントを継続展開

・今期、新規アーティストのVRイベントが続々と進行中

上半期 実施

宮野真守@CLUB MIXA

GLAY@ユナイテッドシネマ

HYDE@Zepp（東京･大阪･名古屋）

南條愛乃@ユナイテッドシネマ

下半期 実施（予定）

倖田來未@SHIBUYA109

EVNNE@TOWER RECORDS

山崎育三郎@ユナイテッドシネマ

hide with Spread Beaver
@ユナイテッドシネマ

◎今後の事業展開

・新規アーティストの獲得強化、イベント開催後の商品化の推進

・日本国内でのリバイバル上映、海外でのVRイベントの開催 （2026年2月～予定）

⇒利用ユーザーの拡大、体験価値の向上を目指し、アプリやVR映像の更なるクオリティアップを追及、HMDの対応デバイスを拡張

コンテンツ事業（Creative Plus）

◇コンテンツ事業（Creative Plus）

◎ゲーム「仮面ライダー DEFENSE WARRIORS」 サービス開始

⇒昭和・平成・令和の全世代33体の歴代仮面ライダーたちが登場。

アイア株式会社、ちゅらっぷす株式会社との共同事業として開発した特撮テレビドラマ「仮面ライダー」シリーズよりTV放映全シリーズの仮面ライダーが登場予定のスマートフォン向けタワーディフェンスゲーム『仮面ライダー DEFENSE WARRIORS』（略称：ライD）がサービス開始！

●初めから”好きな仮面ライダー“と一緒に戦える！
初代「仮面ライダー」から「仮面ライダーガヴ」まで仮面ライダーが集結。お気に入り仮面ライダーと共に、迫り来る敵から街や仲間を守り抜け！

◎ PSYCHO-PASSのFC「PSYCHO-BOX」にて初のファンミーティング開催

⇒FC５周年記念プロジェクトの集大成。1200枚のチケット完売！

●『PSYCHO-PASS OFFICIAL FANCLUB 5TH ANNIVERSARY FANMEETING : PSYCHO-PARTY』２０２５年6月１５日 開催
- 豪華声優、塩谷監督登壇イベント
- FC会員のみが参加可能でチケットは完売
- ゆーぽん先生の描き下ろしミニキャラで限定グッズも販売
  グッズは大好評でソールドアウト多数！
- ノイタミナショップ＆カフェとの連動施策も実施
- 限定デジタルコンテンツ配信

©ZUIYO

◇コンテンツ事業（Creative Plus）

◎デジタル領域に加え、フィジカル領域への事業拡大

⇒スタジオ描き下ろしイラストや場面写などを使用した限定グッズを多数展開

●写らナイんです（くじプラ）
初の漫画IPをオンラインくじにて実施。
ユニセックスTシャツや作品に登場するフォト風カードを再現したアイテムなど、ファンに刺さるラインナップを展開。

●ギャグマンガ日和GO（ココアニ）
くじプラと合わせたバカンススタイルの描き下ろしイラストと汎用版権を使用し、手ぬぐいやおにぎりケースなど作品のフレーバーに合わせたユニークなグッズを展開。

●家庭教師ヒットマンREBORN!（くじプラ）
昨年人気だった作品を、新規描き下ろしで第二弾実施。
ホログラム加工にこだわった、チケット風カードが好評でした。

●わたなれ（ココアニ）
くじプラと合わせたリラックススタイルの描き下ろしイラストとミニキャラを使用しグッズ化。
イラストを堪能できる大判タオルが好評でした。

◇ コンテンツ事業（Creative Plus）

◎コンテンツ関連ビジネスの領域を拡大

・アニメIP、キャラクターIPなどヒットコンテンツの獲得に引き続き注力
・アニメIPコラボや聖地巡礼など、リアル領域での取り組みも積極的に実施
・数々のIPに携わってきたノウハウを生かし、自社IPの創出へのチャレンジ
・ゲーム領域やメタバースにも引き続き注力。
・新しいテクノロジーやデバイス、グローバル向けなど、時流に乗った領域へのチャレンジ

◎クライアントの要望を直ぐにカタチに出来る制作体制の強化。

・アイデアとクオリティ、スピード感を武器にデジタルクリエイティブ事業の拡大
・ニーズの高まるメタバースや海外のマーケットへの領域拡大
・札幌事業所も含めた制作チームの連携とディレクションの質の向上
・ファンが喜ぶコンテンツづくりを目指す
・新たなクリエイター獲得やテイストの幅を広げ、更なる業務範囲の拡大

コンテンツ事業（THE STAR JAPAN）

◇コンテンツ事業（THE STAR JAPAN）

◎新規FC

有料化を見据えた、日本公式サイトを早期立ち上げ
ファンの囲い込みができてから、来日イベントに向けて有料FC化

NouerA
無料会員サイト開設（3月）
有料ファンクラブ開設(6月)

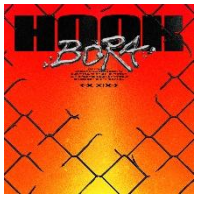
チャ・ウミン
無料会員サイト開設（2月）
有料ファンクラブ開設(10月)

イ・ミンジェ
無料会員サイト開設（8月）

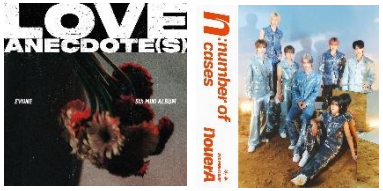
◎今後の事業展開

FC限定特典付商品の販売強化

i-dle
日本デビューアルバム
予約販売
(イベント応募権付)



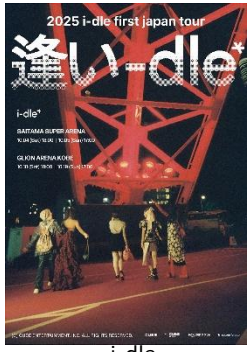
BTOB
韓国発売CD輸入
(FC限定特典付)



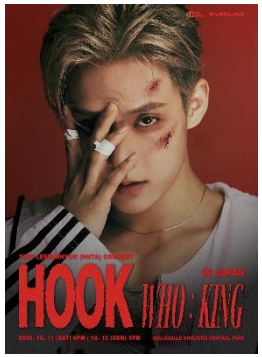
EVNNE、NouerA
韓国発売CD輸入(イベント応募券付)

イ・ジュンギ
写真集発売(2ショット撮影会付)

来日に合わせた、FCプロモーションを定期的に実施



i-dle
@さいたまスーパーアリーナ/
G LION ARENA
（10月）



BTOB(ミンヒョク)
@東京（10月）

チソン
@東京・大阪（10月）

VERIVERY
@東京（11月）

その他事業（Roen Japan）

◇その他事業（Roen Japan）☠

アパレル事業　Roen 2026 A/W COLLECTION

特殊加工やハンドメイド/リメイク製法を中心としたデザイン性の高い商品を展開

他社とのコラボにより世界に一つだけのアイテムとしてリリースされた製品展開

Roen
x
SHOHEI TAKAMIYA

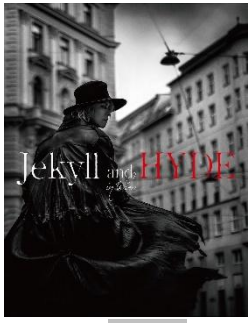
Roen UndērGround（2nd LINE）の展開

Roen UNDERGROUND

Roen本ラインよりもフリージャンルな展開、幅広い世代へアプローチ。
カジュアルに着用できるストリートテイストを提案。

SNSインフルエンサーやアーティストに協力を経てブランド拡散中。
本ラインにでは獲得しにくい比較的若い客層や女性へのアプローチになっている。

Roen衣装リース



HYDE
25年夏に販売された写真集の表紙、その他のページにて着用

INORAN
Fenders NEWS にて着用

◇RIZIN関連事業（Roen Japan）

RIZIN関連事業の成長サマリー（2025年 第2四半期）

国内主要配信プラットフォームで急拡大するRIZIN配信実績

ココロ動く、未来へ。 スカパー！　U-NEXT　ABEMA

・Abema、U-NEXT、スカパー！等を通じてRIZIN大会PPV配信を展開。
・「男祭り」「超RIZIN4」では30万件超の販売を達成。
・シリーズ累計 年間100万件突破ペース。
・年末大型大会「RIZIN 師走の超強者祭り」を12月31日に開催予定。
　会場：さいたまスーパーアリーナ（スタジアムVer.）

※RIZIN年末大会ポスター

FC運営・会場物販事業も大会拡大とともに成長

RIZIN FIGHTING FEDERATION 100CLUB STREAMING & DIGITAL FANCLUB

・公式ファンクラブ「RIZIN100CLUB」運営。
　チケット最速販売、PPV最安提供、完全フル配信で会員維持率を向上。
・VIP専用グッズや会場物販ODM受託にて事業推進中。
・大会規模拡大に伴いグッズ売上規模拡大。（大きい大会は4万人～5万
・2025年夏季大会はミャクミャクとのコラボも実現。

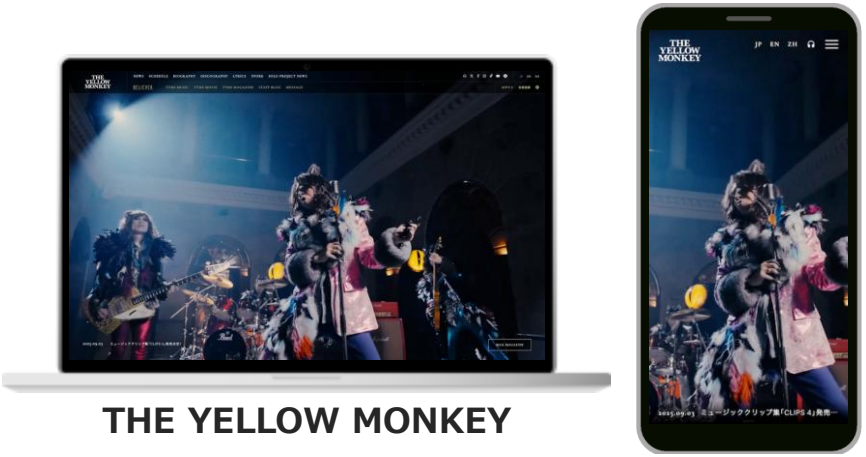
※ミャクミャク（大阪万博）コラボ一例

ご参考

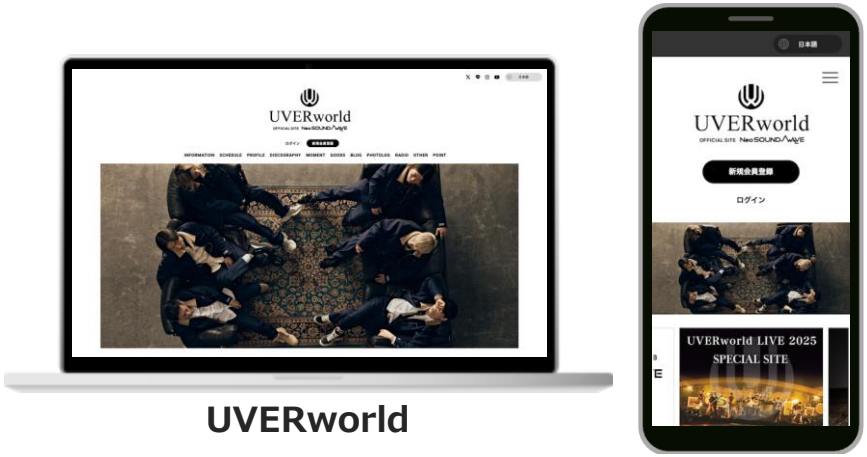
無料のオフィシャルサイトと有料のスマートフォンサイト・ファンクラブサイトが、低コストかつスピーディに提供できるクラウドシステムを自社開発。
J-POP・ロック・アイドル・声優・俳優とジャンルを問わず、有名アーティストから話題の若手アーティストまで幅広く展開しています。

INI

あいみょん



THE YELLOW MONKEY



UVERworld

コンテンツ事業　ファンサイト

無料のオフィシャルサイトと有料のスマートフォンサイト・ファンクラブサイトが、低コストかつスピーディに提供できるクラウドシステムを自社開発。
J-POP・ロック・アイドル・声優・俳優とジャンルを問わず、有名アーティストから話題の若手アーティストまで幅広く展開しています。

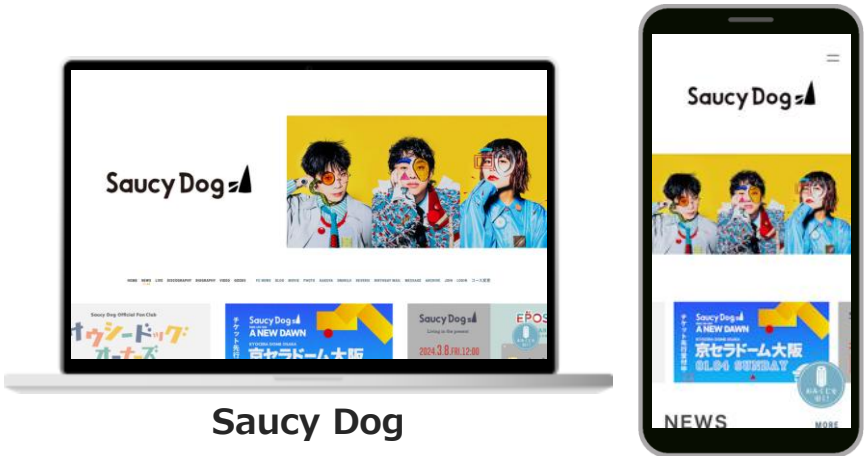
Official髭男dism

菊池風磨

GLAY

コブクロ

無料のオフィシャルサイトと有料のスマートフォンサイト・ファンクラブサイトが、低コストかつスピーディに提供できるクラウドシステムを自社開発。
J-POP・ロック・アイドル・声優・俳優とジャンルを問わず、有名アーティストから話題の若手アーティストまで幅広く展開しています。



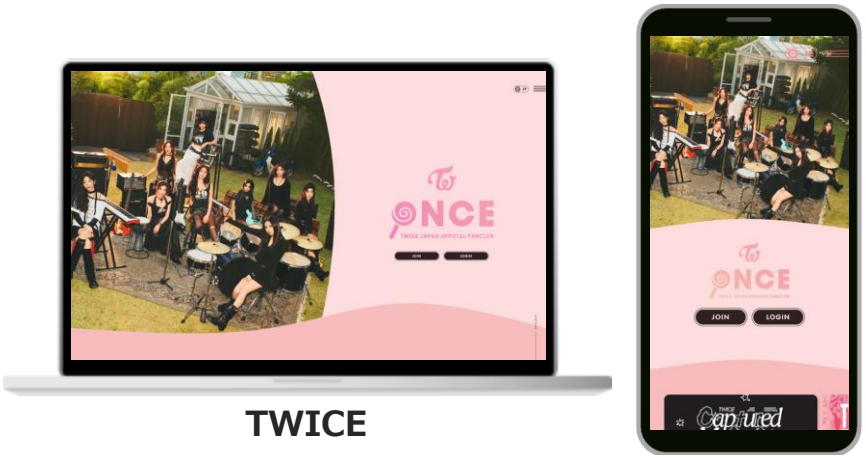
Saucy Dog

サカナクション

JO1

ZEROBASEONE

無料のオフィシャルサイトと有料のスマートフォンサイト・ファンクラブサイトが、低コストかつスピーディに提供できるクラウドシステムを自社開発。
J-POP・ロック・アイドル・声優・俳優とジャンルを問わず、有名アーティストから話題の若手アーティストまで幅広く展開しています。



TWICE

Vaundy

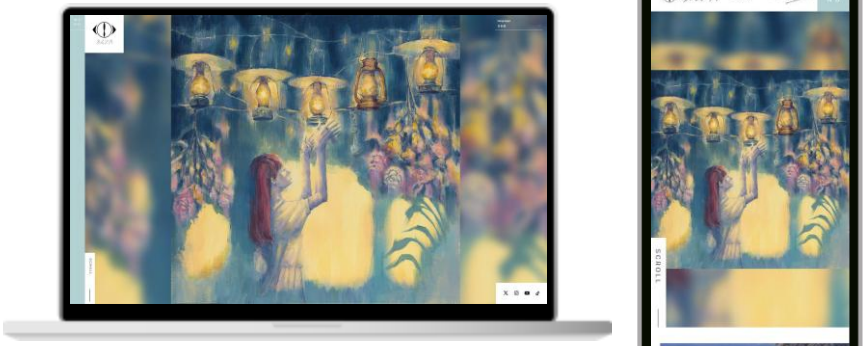
back number

FRUITS ZIPPER

無料のオフィシャルサイトと有料のスマートフォンサイト・ファンクラブサイトが、低コストかつスピーディに提供できるクラウドシステムを自社開発。
J-POP・ロック・アイドル・声優・俳優とジャンルを問わず、有名アーティストから話題の若手アーティストまで幅広く展開しています。

ME:I

Mrs. GREEN APPLE



ヨルシカ

ONE OK ROCK

無料のオフィシャルサイトと有料のスマートフォンサイト・ファンクラブサイトが、低コストかつスピーディに提供できるクラウドシステムを自社開発。
J-POP・ロック・アイドル・声優・俳優とジャンルを問わず、有名アーティストから話題の若手アーティストまで幅広く展開しています。

家入レオ

EXIT

＝LOVE

IS:SUE

SKE48

STU48

NMB48

THE ORAL CIGARETTES

木梨憲武

クリープハイプ

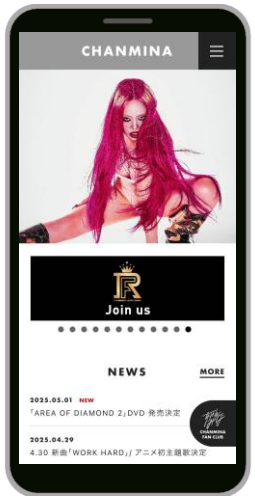
無料のオフィシャルサイトと有料のスマートフォンサイト・ファンクラブサイトが、低コストかつスピーディに提供できるクラウドシステムを自社開発。
J-POP・ロック・アイドル・声優・俳優とジャンルを問わず、有名アーティストから話題の若手アーティストまで幅広く展開しています。

渋谷すばる

SUPER BEAVER

高橋優

Tani Yuuki



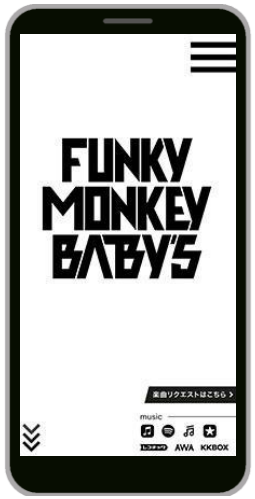
ちゃんみな

手越祐也

≠ME

Novelbright

hide



FUNKY MONKEY BΛBY'S

無料のオフィシャルサイトと有料のスマートフォンサイト・ファンクラブサイトが、低コストかつスピーディに提供できるクラウドシステムを自社開発。
J-POP・ロック・アイドル・声優・俳優とジャンルを問わず、有名アーティストから話題の若手アーティストまで幅広く展開しています。

AMPTAKxCOLORS

僕が見たかった青空

マルシィ

三浦大知

矢沢永吉

山下智久

山本彩

吉井和哉

渡辺直美

他 ファンサイト数

約 500

※Fan+Kit含む

話題のアニメのLINEスタンプ・着せかえを配信

銀河特急 ミルキー☆サブウェイ
©YK/TI

TVアニメ「薫る花は凛と咲く」
©SM,K/FFBDC

New PANTY & STOCKING with GARTERBELT
©T,HI/NP

劇場アニメ『ひゃくえむ。』
©U,K/HFP

ZIP！『旅するエプロン』
©NTV

TVアニメ「えぶりでいホスト」
©G,EHP

TVアニメ『ぬきたし THE ANIMATION』
©Qruppo/SITA

TVアニメ『光が死んだ夏』
©MR/KK/TSHDP

アニメ『タコピーの原罪』
©T5/S, TP

『葬送のフリーレン』ミニキャラver.
©K.Y,T.A/S/FP

ゾンビランドサガ ゆめぎんがパラダイス
©ZOMBIE LAND SAGA YP PARTNERS

TVアニメ「よふかしのうた Season2」
©2025K, S/CNC

他 多数配信！

コンテンツ事業　定額制サービス提供実績

NTTドコモ「スゴ得コンテンツ®」のマーケット向け、複数サイト／アプリの提供を行っています。

スゴ得コンテンツ®

マチ★キャラとり放題

ご当地キャラコレクション

マクロス公式

人気動画

ちびまる子ちゃん＆コジコジ

TBS

PSYCHO-PASS

お笑い落語ライブ

韓流大好き！

声優グランプリ

コンテンツ事業　月額制モバイルサイト・アプリ運営実績

メジャー＆大人気のアニメやキャラクターＩＰを活用したデジタルコンテンツ提供サイトを多数運営しています。

モバイルサイト・アプリ

しゃべってｄキャラとり放題

TBS公式★キャラコンシェル

テレ東★アニメコンシェル

Cent.FORCE☆コンシェル

えとはなっ！
～干支っ娘花札バトル～

GACKT★コンシェル

タツノコ★キャラクターズ

PSYCHO-BOX

アルプスの少女ハイジ
とくとくウォーキング

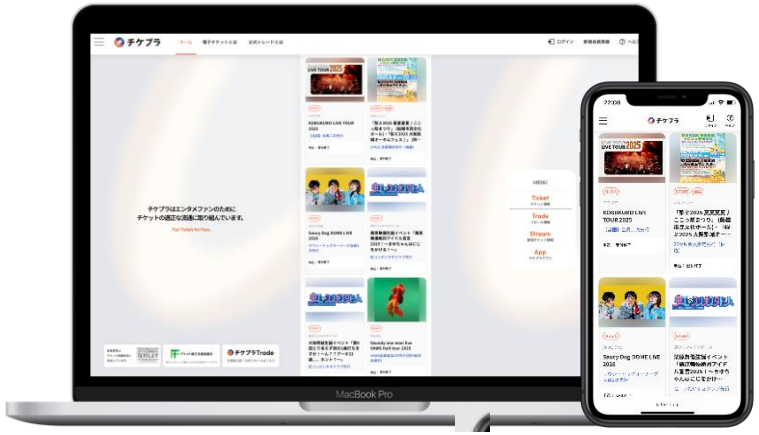
他 運営サービス数

約 50

電子チケット関連サービス

不正転売を防止できる電子チケットアプリを軸に定価取引のトレードセンターを展開。
また、電子チケットアプリに様々なコンテンツやゲームなど新しい価値を付加することでファンサービスの拡充にも貢献しています。

チケプラ



チケプラTrade/チケプラTrade Premium

Meet Pass

メモコレ

くじプラ

外部提供チケットアプリ

各種アーティストアプリのチケットSDK

TOTTEI KOBE

© Yomiuri Giants

GIANTS APP

FOLK-S

スポーツIP　デジタルトレーディングカード

シーズン中の様々なシーンを選手カードに仕立てて配信。毎月増えていく選手カードをスカウトしたり、
他のプレイヤーとトレードしたりすることでコレクションできます。

福岡ソフトバンクホークス

読売ジャイアンツ

B.LEAGUE

W LEAGUE

SV.LEAGUE WOMEN / MEN

Tリーグ

And more…

スポーツIP　デジタルトレーディングカード

浦和レッドダイヤモンズ

名古屋グランパス

セレッソ大阪

ヴィッセル神戸

アビスパ福岡

ガンバ大阪

サンフレッチェ広島

北海道
コンサドーレ札幌

モンテディオ山形

柏レイソル

川崎フロンターレ

清水エスパルス

Coming
Soon…

And More..